



Boletín mensual de inscripción gratuita producido por José I. Tobón Consultores

¿Cómo negociar con mentirosos? (1)

Por: José Ignacio Tobón L
Director de José I. Tobón Consultores
director@joseitobon.com

Es posible que su negociador use la mentira como parte central de sus estrategias y por esto es necesario que usted esté preparado para estas situaciones. Hay formas de detectar a los mentirosos y formas de negociar con ellos. La mentira es un proceso psicológico más complejo que la verdad y por eso está comprobado que **el ser humano se demora más mintiendo que diciendo la verdad**. La verdad está fijada más fuerte, pues está relacionada con la realidad, mientras que la mentira, por haber sido inventada, es más difícil de recordar. Por esto, una forma de detectar la mentira es **hacer que el mentiroso repita la historia de mentiras que contó, pero en orden inverso**. Si es mentira, será más difícil este proceso.

Si usted es experto en FACS (Facial Action Coding System), las micro expresiones de la cara le ayudarán a detectar sentimientos y reacciones, y podrá descifrar a los demás, pues estas micro expresiones son no controladas, es decir, son automáticas, y por eso son muy demostrativas. Otra sugerencia para detectar mentirosos es **ver la forma de contacto visual del mentiroso**. Para poder tener una historia más verosímil, el mentiroso necesita concentrarse mucho más y por esto normalmente cuando miente, sus ojos se enfocan en un punto fijo y no en mirarlo a usted. El mentiroso evade la mirada.

Una fórmula muy efectiva que he diseñado para poder negociar con mentirosos, a la que he llamado **IPIR** ©, es la siguiente: **Ignorar**: no mostrar ninguna señal frente a la mentira detectada; **Permitir**: dejar que el mentiroso continúe hablando y amplíe su mentira; **Incluir**: incluir la mentira en una fórmula que deje en desventaja al mentiroso; **Retirar**: dejar que el mismo mentiroso retire su mentira.

Esta fórmula contrastaría con la actitud intuitiva suya de hacerle ver al mentiroso que usted ha detectado la mentira. Posiblemente eso se deba a que cuando el otro le miente, usted piensa que es una doble ofensa contra usted, pues le miente y además supone que usted no es inteligente. Evidenciarle al mentiroso la mentira no siempre es lo indicado. Es mejor un poco de humildad y paciencia.

La fórmula del mentiroso en acción

Suponga que usted llega como consultor a una empresa y lo recibe Tomás, uno de los dueños. Usted empieza a explorar la información acerca de la empresa de Tomás y de pronto al preguntar por las ventas totales de la empresa, Tomás menciona la cifra de \$USD 200 millones, cifra que a usted le parece exagerada.

Como usted es un buen negociador, usted no muestra ninguna señal frente a la cifra y continúa explorando otras situaciones, pero en cada momento está más convencido de que la cifra de ventas es exagerada. Al final de la reunión, Tomás le pregunta a usted por el costo de su consultoría y usted busca usar una fórmula en la que la mentira esté involucrada. Por esto le dice: "El costo de la consultoría se lo voy a poner de la siguiente forma: le cuesta un 1% de sus ventas". Tomás se percata entonces que su mentira lo está perjudicando y empieza una estrategia para modificar esa cifra de ventas.